

最新美甲活动策划书(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

美甲活动策划书篇一

活动目的：利用七夕情人节，进行活动促销。借此，提高美甲店的知名度、拓展新客源以及回馈老顾客。

活动时间□20xx年7月20日~8月2日

活动地点：美甲店

活动对象：20~50岁的时尚女性消费者

促销宣传：1、横幅宣传。可以在美甲店招牌以下的位置，悬挂宣传横幅。能让过路的顾客清晰知道美甲店所处的位置、推广活动，也是一种低成本的宣传方式，小型美甲店可以参考这一做法。

2、派发宣传单。在活动开始前一个星期，就可以先安排人手派发宣传单。在印制的宣传单内，应详细写明活动的期限、地点、对象以及具体的操作方式。最好能够简单介绍店内的特色美甲项目，比如最潮的法式美甲、另类的美甲彩绘等等(附图片)。或者，可以在派单的同时，附送一些美甲作品，让顾客有直观的评价。

3、温情短信/qq信息。相信很多美甲店都有建立顾客档案，趁着七夕情节，提前向她们发送祝福短信，顺便推销一下本次促销活动。促销内容：1、美甲折扣促销。折扣是美甲店最

常见的促销方式，很多消费者都接触过并倾向于这类方式。在七夕情人节到来之际，美甲店可以进行不同等级甲片的折扣促销。

2、会员卡促销。顾客在店里做完美甲后，店员可以让顾客办理一张会员卡，会员卡的功效是做任何一款美甲随时都有折扣，这样就锁定了顾客，就相当于薄利多销了。

3、最新美甲项目促销。美甲店为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在七夕情人节，将引进的新美甲项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

促销活动的注意事项：

1、注意培训员工，从迎宾到美甲师都得进行技术培训、销售技巧培训。

2、考虑与美容院、健身中心等单位进行合作，相互推销对方的产品，共同分享客户资源是获得客户经济快速的方式。

3、与周围其它经营好的美甲店相比，看看差距和优势。

美甲活动策划书篇二

(一)主题：七夕情人，真爱无限活动

(二)主题：爱我，就勇敢说出来活动

(三)主题：情意无价，爱我有奖

这些主题主要侧重于针对情人节的文化营销。七夕情人节是情侣和爱人间相聚的好日子，男士可以为自己的爱人或情人送去美丽和健康。美甲店以此为主题，在促销内容的制定上，可以以一些立即可见明显效果的服务为主，如美容和美体等。

二、活动对象

- 1、 活动(一)针对目标对象：衣着有品味，特别是开私家车的男士及美甲店顾客；
- 2、 活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美甲店会员的丈夫(或男朋友)；
- 3、 活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性；

三、活动内容活动

(一)：“七夕情人，真爱无限”特惠活动活动期间，所有男士可在美甲店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐赠送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意，感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助；美甲店顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠)；美丽心意卡可享受九重特惠：

- 1、 任选基础护理项目十二次；
- 2、 任选身体护理项目四次；
- 3、 获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)；
- 4、 获赠鲜花一束(11朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；
- 5、 获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包等)；
- 6、 获赠男士专用洁面乳一支；
- 7、 赠男士肾部保养护理一次；

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、当天落订可获九折优惠；注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二)：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美甲店会员的丈夫(或男朋友,注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美甲店领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴美甲店门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

五、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前五天

六、活动备注事项：

3、制定活动销售目标，并分解给各美甲师相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

对大多数的美甲店而言，好的美甲营销并不是要哗众取宠，而是要有针对性。因此，小编要提醒美甲店经营者，要根据自身的条件和实力制定出切实可行的促销，这也是美甲店进行活动策划所应考虑的重点问题。

美甲活动策划书篇三

一、活动策划思路和目的：

1、全国各专门针对店内外装修进行节日特色的。装饰，营造圣诞元旦喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打低价格、高折扣的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对__的关注，以达到提升专门店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、通过推出独具__特色的圣诞甲、新年甲等新潮的指甲款式，既符合时宜，又能够恰好配合到整个节庆促销活动的操作。

二、活动地点：

全国__美甲专门店

三、活动对象：

__美甲专门店新老顾客

四、活动时间：

五、活动主题：

礼爆圣元旦，欢乐无限多

六、活动内容：

手(足)部护理项目，买1送1

一次性消费满100元，8折优惠；再送精美礼品一份

一次性消费满200元，7折优惠；再送精美礼品一份

会员到店充值，即送精美礼品一份

注：活动期间，会员不享受折上折，最终解释权归本店所有。

七、总部对美甲店的支持：

- 1、所有产品（不含客装护手霜）在供货价基础上9折优惠。
- 2、美甲店实际进货额1000元以上（含1000），赠送精美礼品10份。
- 3、美甲店实际进货额2000元以上（含2000），赠送精美礼品25份。
- 4、美甲店实际进货额3000元以上（含3000），赠送精美礼品40份。
- 5、美甲店实际进货额5000元以上（含5000），赠送精美礼品70份。
- 6、美甲店实际进货额10000元以上（含10000），赠送精美礼品150份。

备注：如需额外订购更多___礼品需支付成本费用，本次精美礼品7元/份。

美甲活动策划书篇四

七夕情人节快到了，美甲店策划些什么活动可以吸引顾客呢？下面本站整理了两篇美甲店七夕情人节活动策划，欢迎参考。

美甲店七夕情人节活动策划（一）

一、活动主题

(一)主题：七夕情人，真爱无限活动

(二)主题：爱我，就勇敢说出来活动

(三)主题：情意无价，爱我有奖

这些主题主要侧重于针对情人节的文化营销。七夕情人节是情侣和爱人间相聚的好日子，男士可以为自己的爱人或情人送去美丽和健康。美甲店以此为主题，在促销内容的制定上，可以以一些立即可见明显效果的服务为主，如美容和美体等。

二、活动对象

1、活动(一)针对目标对象：衣着有品味，特别是开私家车的男士及美甲店顾客；

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美甲店会员的丈夫(或男朋友)；

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性；

三、活动内容活动

(一)：“七夕情人，真爱无限”特惠活动活动期间，所有男士可在美甲店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐赠送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意，感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助；美甲店顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠)；美丽心意卡可享受九重特惠：

1、 任选基础护理项目十二次；

2、 任选身体护理项目四次；

3、 获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子

(女朋友);

- 4、获赠鲜花一束(11朵, 颜色自选)和精美巧克力一盒, 由专人送到指定人处;
- 5、获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包等);
- 6、获赠男士专用洁面乳一支;
- 7、赠男士肾部保养护理一次;
- 8、获赠爱情誓言卡一张, 参加“最佳情话评选活动, 有机会获得精美奖品;
- 9、当天落订可获九折优惠;注: 或结婚时间在三年以上(含三年, 以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二): “爱我, 就勇敢说出来”爱情誓言表达活动期间, 凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美甲店会员的丈夫(或男朋友, 注: 不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美甲店领取爱情誓言卡一张, 写下自己的动人情话, 贴美甲店门口的心形板上, 让大家一起来见证自己对爱人的心意, 让自己的爱情永恒不变!

五、活动宣传

- 1、宣传重点时间: 活动前五天

六、活动备注事项:

- 3、制定活动销售目标, 并分解给各美甲师相应任务指标, 活动结束后按照达成率情况进行奖赏。
- 5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销, 提升活动的影响力;

对大多数的美甲店而言，好的美甲营销并不是要哗众取宠，而是要有针对性。因此，小编要提醒美甲店经营者，要根据自身的条件和实力制定出切实可行的促销，这也是美甲店进行活动策划所应考虑的重点问题。

美甲店七夕情人节活动策划（二）

活动目的：利用七夕情人节，进行活动促销。借此，提高美甲店的知名度、拓展新客源以及回馈老顾客。

活动时间：20xx年7月20日~8月2日

活动地点：美甲店

活动对象：20~50岁的时尚女性消费者

促销宣传：1、横幅宣传。可以在美甲店招牌以下的位置，悬挂宣传横幅。能让过路的顾客清晰知道美甲店所处的位置、推广活动，也是一种低成本的宣传方式，小型美甲店可以参考这一做法。

2、派发宣传单。在活动开始前一个星期，就可以先安排人手派发宣传单。在印制的宣传单内，应详细写明活动的期限、地点、对象以及具体的操作方式。最好能够简单介绍店内的特色美甲项目，比如最潮的法式美甲、另类的美甲彩绘等等(附图片)。或者，可以在派单的同时，附送一些美甲作品，让顾客有直观的评价。

3、温情短信/qq信息。相信很多美甲店都有建立顾客档案，趁着七夕情节，提前向她们发送祝福短信，顺便推销一下本次促销活动。促销内容：1、美甲折扣促销。折扣是美甲店最常见的促销方式，很多消费者都接触过并倾向于这类方式。在七夕情人节到来之际，美甲店可以进行不同等级甲片的折扣促销。

2、会员卡促销。顾客在店里做完美甲后，店员可以让顾客办理一张会员卡，会员卡的功效是做任何一款美甲随时都有折扣，这样就锁定了顾客，就相当于薄利多销了。

3、最新美甲项目促销。美甲店为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在七夕情人节，将引进的新美甲项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

促销活动的注意事项：

1、注意培训员工，从迎宾到美甲师都得进行技术培训、销售技巧培训。

2、考虑与美容院、健身中心等单位进行合作，相互推销对方的产品，共同分享客户资源是获得客户经济快速的方式。

3、与周围其它经营好的美甲店相比，看看差距和优势。

美甲活动策划书篇五

执行目的及意义：

本次活动做此次体贴温馨的购房活动以此来增大业主对本项目的好感度，从而为接下来主推户型及强销；以现场火热的人气以促成意向客户心理对本项目的认可，从而达到成交的目的，同时也能充分挖掘出老客户对本项目的认可度，带来新客户。

时间：20__年7月13日

执行地点：夏宫豪庭售楼处

执行人员：绍兴楼市网活动部门

活动团队的架构：销售部全体人员

活动前期准备：约访业主、意向客户，确定活动期间到临现场；现场布置。

工作重点

销售部工作人员负责约访意向客户、老客户。

执行结束后需要进行的工作整理活动工作中的问题并统计。

一、活动内容：

14：00活动开始（现场设立签到处）客户签到

14：00美甲护理开始（时间可根据现场人流调整）

16：00活动结束

二、参与对象：新老业主

女人爱自己就让自己时刻保持最美春季美丽盛宴，让你美丽一春幸福一生手，是女人的第二张面容，指甲作为手部最精彩的部分，若将其装点得整齐美观，会让人产生信赖及好感。

纤纤十指，美丽虽及不上脸庞，却是评价人的另一种隐性标准，于是美甲成为了时下众多女性追寻的潮流之一。而在这些形形色色的美甲中，人们不难发现各色女人品味与生活态度。

洗手、修剪、打磨、抛光、营养、打底、上色、封层几个步骤就可以让芊芊玉手更增魅力。